# 市场拓展经理转正报告范文通用12篇

来源：网络 作者：独酌月影 更新时间：2024-09-12

*市场拓展经理转正报告范文 第一篇一、更新观念、思路，树立信心加强同省代的联系，学习先进省代的成功经验，帮助落后省代加快调整，完成品牌的升级和转型。我要说的是，暂时的业绩下滑并不可怕，可怕的是面对这种状况，缺乏改变的方式方法乃至决心，那些面对...*

**市场拓展经理转正报告范文 第一篇**

一、更新观念、思路，树立信心

加强同省代的联系，学习先进省代的成功经验，帮助落后省代加快调整，完成品牌的升级和转型。我要说的是，暂时的业绩下滑并不可怕，可怕的是面对这种状况，缺乏改变的方式方法乃至决心，那些面对业绩下滑时的无动于衷，甚至认为理所当然，才是最最可怕的东西。在市场低迷的情况下，信心甚至比黄金还可贵。

二、努力学习、提升自我，敢于担当

大区经理和品牌管理者是品牌良性发展的重要力量。这些年\*\*品牌一直致力于内部生产系统的规范和提升，缺乏对市场的了解和跟进，营销相对比较薄弱，对省代的支持也相对有限，的是在货品的沟通和掌控上。为了改变这一不足，接下去，我们营销人员必须多走出去、多跑市场，多学习先进省代的管理经验，多关心帮助那些主动要求上进、想发展的省代。作为管理者，必须要有全盘的考虑，把每个人的工作分配合理，让大家拧成一股绳，才能共同把事情做好。在20xx年里，我们必须这么去做，必须大力加强同省代的联系和配合。现在每个大区经理的助理通过一年的磨合，对公司对品牌的认知度也提高了很多，日常的工作完全可以交给她们去处理，这也是对她们的成长负责。

三、加强对终端的管控

20xx年除了完成上述重点省代的参观、学习、培训外，全国每个省代至少要走一圈，熟悉每个省代的经营状况、市场情况和终端现状。彻底深入终端，把全国终端的摸底排查和竞争对手的情况收集有机结合。该淘汰的淘汰，该升级的升级，并向公司递交终端调查报告和整改方案，同省代一起监督落实。同时要帮助落后省代规范日常流程管理。在出差过程中，营销人员还必须承担收集样衣做“买手”的任务，可以制订每个人采购的数量，做登记备案。设计师采用的做大货的，根据最终实卖情况给予适当的奖励。

四、必须把“加强和深化商品管控能力，降低库存风险”作为一个重要内容来抓，时时关注库存

在目前的市场情况下，我们可以少要递增率，但一定不能忽视库存。库存的控制是一个系统的问题，从公司内部来说，产品的设计、生产、销售每个环节都会产生库存。对销售部来说，我们要做的是关注分析从订货会的订单落实，到订单的整理，每个款的订货数据与我们看款时评估的对比差异，每个款订单的分布情况，找出潜在的畅销款。根据全国气候的差异，做好科学的分波段挤压式的上市计划。再根据终端的实卖情况，结合前面潜在畅销款的分析，如果吻合，就可以提前下单。再综合考虑款式订单分布的广度和实卖时间以及订补比，再确认单款的数量。对单店来说，从选址、销售利润评估、装修、订货、上货、促销流程建立，营销人员要对所开的每个店铺负责，做有效店铺。要着重关注每个省代重点店铺的销售情况，掌握销售进度，货品的销售折扣，分析同比、环比，提出合理化建议。这项工作主要靠ad人员跟进，所以要加快内部商品管控知识的培训，让他们地参与到品牌管理中来。

不管是任何工作，都有一个从不懂到懂，从陌生到熟悉的过程，当经历了这个过程，则是一大成长。例如配饰品销售经理，配饰品销售经理的岗位职责是否完全履行，在配饰品销售经理工作总结中充分体现以及成长过程。首先我的感谢公司能给我一个展示自己的舞台，突破自己的机会，这也是人生中的一个转折点，让我人生了许许多多不同的事情，等等一些事物，从一个不懂得我，内向，怕失败的我，到现在什么都不怕的我，也不那么内向了，什么都敢面对的我，从而让我走上了不怕失败，不怕累，有了勇敢追求的我，让我更加自信的去做完每天的事情。

这是我第一次踏上销售的道路，从此我也喜欢上了它，慢慢产生的感情，它让我改变了很多，从整个人都改变了，更加的成熟了，有了一丝经验，说话也不会那么吞吞吐吐了，不会那么谦虚了些。

记得我第一次去拜访客户时，看到人不知道从哪里说起，当时心里特别的紧张，全身都在颤抖，不知道怎么沟通，也让自己见识了什么是销售，所以人的一生谁都有第一次去尝试，去找到不足的地方，当时在想不管是成功还是失败，都没关系，只要勇敢去面对，去追求，总有突破自己的时候，总会有成功的那一天。

相信自己，每天做的都是给自己以后有个好的铺垫，因为每天做的事情都不一样，发生的事情也不同，所以我每天都在想自己不足的地方，给自己打气，给自己加油，晚上睡觉也想，给自己施加压力，回忆每天跑下来的客户，哪个客户每有预约到，下一次一定要拜访到，不惜一切代价完成它。

让我记忆最深刻的是，去拜访一位客户，他是老板，那时我也刚刚起步不久，面对他的时候，也让我丑目不看，我说的每一句话都让他知道，甚至他知道我是个刚刚来到这个行业，他问我很多东西我都答不上，让我打击很大，同时让我在工作种有了新的认识，新的变化。

其实发现自己有很多不足之处，不如跟客户交谈的时候，说着说着，就不知道说什么了，社会经验还没达到一定的程度，有时候还是会表入出紧张的情绪，说话不够沉稳，不会转弯，大脑的思维没转起来，有点粗心敢，相信自己以后慢慢会好起来。

在做销售中，时常会遇到困难是很正常，而每次都要准备好失败的总结，它也会带许许多多的乐趣，财富等等，也会给你带来竞争的对手，所以我们要好好珍惜身边，没点每滴，不要让自己后悔，相信自己总会有突破，每天给自己一点自信，你会成功的。压力带来了累的感觉，累中也融进了收获的快乐。

在这个年度总结中，我特别要感谢我的领导，我的同事，因为是领导的信任和鼓励，让我的工作能力有了大的提高，心理素质也越来越好。同时，工作中同事之间的相互配合和理解让我的工作才如此顺利的进行，所以我的进步与我的领导和同事是密不可分的。

翡翠的市场营销是一个专业性很强的工作，从某种意义上来说，它比钻石的营销更需要独特的营销技巧。而翡翠销售是一项艰苦而有意义的工作，需要我不断地学习和不断地总结实践经验，才能成为一名合格翡翠销售职员。

在珠宝市场中，翡翠市场是最复杂、最混乱的市场，主要是由于有很多与翡翠外观特征极为相似的其它玉石品种以假充真、以及B货翡翠和C货翡翠以次充好给翡翠市场带来了负面影响。由于多数消费者对真假、优劣翡翠的识别能力有限，特别是目前翡翠价格一路高涨，让消费者或投资者不敢轻易相信。所以，从事翡翠销售的首要任务是让顾客消除这种顾虑，使他们相信本公司和本店的产品，让他们建立起购买本品牌产品的信心。

**市场拓展经理转正报告范文 第二篇**

一、工作积极进取

我知道自己想要做好这份工作要靠自己的努力和坚持，对于工作我一直高度警惕，时刻提醒自己要尊重努力，在工作中眼观六路，多听多做，少问，因为经理都比较忙碌，只有当我遇到自己不能解决的问题时我才会去和经理沟通同时也会通过自学，来提升自己并且我经常会学习一些基础的知识让我自己有更多的能力当经理需要我的时候我能够给经理帮助，给自己压力，给自己动力，这是我对自己工作的要求同样也是我一直工作的态度，每天我都在努力提升自己，完成任务，做好自己的事情，把需要我做好的绝不会让领导操心担心。

二、完成经理安排的任务

经理开会的时候我主动帮助经理准备好开会资料和稿件，同时把消息传达到各个部门，保证每一个部门都能及时参加这次的会议，并且会把会议布置好，做好会前准备，保证这次会议能够完美召开，达到经理预想的效果，同时也会协助经理查看管理的布置实施等，并做好相关笔记，把重要的资料录入到资料库中，并且做好文档的整理与搜集，把酒店的一些回报总结及时传达到经理手上，完成经理交付的任务保证自己在工作中没有给经理拖后腿，让经理能够提高工作效率，能够完成当前的任务。

三、做好竞争对手分析

在公司我还有一个非常重要的任务，就是调查竞争对手的消息，把他们整理成资料，在整理这些资料的时候我给自己的要求就是要准确，且全面，能够充分反映竞争对手情况。并且把相应的数据做好统计，做成饼图或者是柱状图形方便领导观看这也是能够减少领导时间的正确做法，分析竞争对手我会从他们的经营模式，最终的成果，和他们的公司制度等想要让酒店有提升就要了解竞争对手，从竞争对手那里找到资料，从他们中汲取营养壮大自身，我要做的简单，把竞争对手分析透彻，才能够取得更好的成绩。

四、协助经理接待客户

在工作中经理也会招待一些重要客户，他们提前到来需要我事先准备会议室，并且把会议谈判室整理好给经理提供便利，还会陪同经理去看客户，作为助理要把这次会议做好记录方便下次查看，让我们的酒店有更多的发展。因为经理工作非常忙碌，我还会给经理安排会见客户的时间地点等。

经过了三个月的努力我也得到了经历的认同，真是成为了我们酒店的一员，子啊今后的工作中我作为经理助理我还将继续努力。

**市场拓展经理转正报告范文 第三篇**

我是今年3月加入这个充满朝气和创造力的团队的，之前我在一家中澳合资的服装企业工作，从事了13年的采购和生产管理的工作，所以新的工作岗位（采购经理）对我来说既熟悉又有些不同。以前的工作是接到国外的订单后，组织货品的采购以及生产，采购的数量和金额都会比较大，同时计划性和针对性会比较强；而目前的工作，由于我们是要独立运作这个品牌，并且是刚刚运作这个品牌一年的时间，所以采购经理的工作不仅仅是制定采购计划、采购的实施和监控、供应商的管理等采购范畴的工作，而且很大一部分工作还要配合设计部门进行新产品的开发，同时还要配合推广这个品牌。因此新的工作岗位对我来说充满了机遇和挑战，如下是我对自己所处这个岗位（采购经理）的职能和要求的几点认识，以及自己认为今后自身需要加强的一些方面，梳理不实之处望能指正。

一、新品的开发

1，面辅料的开发

因是独立进行品牌的运作，设计部门的研发工作往往是整个品牌运营的龙头，所以配合好设计部门的研发工作是采购部的主要职责之一。根据需要开发产品的定位和风格，和设计师一起选用合适的面料，主要从面料的材质、风格、特性及价格等几个方面来确定要选用的面料，要做到价格合理、材质风格适合以及不能给今后的生产带来问题；在面料选完后，要尽快敦促供应商交起所需的开发面料，不能影响样衣的开发时间。对于辅料的搭配，也要尽量满足设计师对新辅料的需求，经常联系辅料公司提供新的辅料样式，供设计部门参考。在面辅料开发方面，今后我要加强同设计部门的沟通，不仅要面辅料材质风格品质适合，更要在价格成本上符合整个系列产品的规划。

2，供应商的开发

同样是因为我们这个品牌运营的时间只有短短的一年的时间，所以在此拓展的阶段，我们也需要不断的进行面辅料供应商以及服装加工厂的开发工作。我们目前是刚起步阶段，采购的数量不多，但品种多，所以面料的供应商有相当部分是国外的供应商。随着我们今后数量的上来，要加大国内供应商的比重。在开发供应商的过程中，我们目前量小是一个劣势，如何降低这个劣势，同时让供应商认同我们这个品牌是我今后的一个重点。

二、成本的估算

每一季开发的新品，选中后要进行成衣成本的估算。成衣成本包括面辅料成本、工厂加工成本以及物流日常运营成本，估算完的成本看和当初设计定位的成本有多大的出入，如果很大，面辅料采购中是否有改进的空间，若没有，看通过换面料或换供应商能否解决。总之，面辅料的成本占据成衣成本的比重很大，控制好了面辅料的价格很大程度上就控制好了成衣的价格。所以在今后的工作中，我需要对各种材质、风格的面辅料的价格要有一个很好的把控，做到成本估算的准确。

三、面辅料采购流程中的控制

采购的基本要求是做到适当的交货时间，适当的交货质量，适当的交货地点，适当的交货数量及适当的交货价格，也就是做到适时，适质，适地，适量，适价。而做到这几点，要从如下几个方面着手。

1，根据每一季需要上的新品的品类和数量，制定采购计划。采购计划包括面料数量、金额、对应的供应商、交货的时间等。面料的数量要和成衣的工艺单对应，总金额要和每一季的新品总金额对应。

2，采购计划报批后，制定采购合同。采购合同包括面辅料的型号、数量、价格、交货期、付款方式、交货地、产品的质量标准、赔付标准以及售后服务等条款。制定采购合同的同时，能附一份验货标准，对今后容易出现的质量问题进行约束。

3，制定完采购合同后，根据合同的约定及时从供应商那里采购物料，不能影响大货的生产时间。在合同的执行期间，经常定期对采购的面辅料进行跟踪，了解进程，对出现的问题及时更改，如有交期和质量的问题，要第一时间和生产沟通，不能影响成衣的上架时间。在此期间，还要经常核对工艺单，看是否有漏订或订错的物料，进行弥补。

4，面辅料交货时，要安排好收货的工厂，让面辅料准确无误的发到相应的加工厂，同时要求收货工厂第一时间验货收货。

5，成衣生产过程中，经常和工厂沟通，看是否有质量问题，如有，及时要求供应商解决；对出现严重质量问题的要提出索赔。在面辅料采购的过程中，我要加强对各种面辅料知识的学习，在签订合同时能充分考虑到各种潜在的问题（如面料缩率的影响、色中差的影响、格子纬斜的影响等等）。

四、供应商评估

每一季要对供应商进行评估，逐步加大和好评的供应商进行合作，对差评的供应商提出改进的建议，如果一直没有改进，就减少合作甚至不继续合作。供应商的评估主要从以下几个方面进行：公司的背景、产品的价格、产品的质量、交货的时间、付款的条款、每一季样品的品类、售后的服务以及出现质量问题的解决是否及时等方面。

五、生产加工流程的控制

为了每一季的新品能按时上架，生产加工环节的协调和控制也非常重要，也是采购部门得重要职责，为了能很好的完成此环节的工作，我认为要从以下几点入手。

1，根据新品的品类、成衣工艺以及面辅料到货的情况，制定生产加工计划。生产计划包括每件成衣的价格、数量、质量要求、对应的工厂、完成的时间以及总金额等。

2，生产计划报批后，签订生产加工合同，约定成衣加工数量、单价、交货期、付款方式、制成率以及出现质量问题的约束条款等。加工合同要结合生产工艺单，对成衣的制成率以及面辅料的损耗比有一定的约束。

3，生产过程中的跟踪。在生产过程中，经常询问工厂产品的生产进度，对不能按期完成交期的要督促完成，实在完成不了的要和商品部沟通，更改上架时间；要在生产过程中，进行抽查是否有浪费和跟换物料的现象；要求严格按照生产流程工序进行生产，不能出现随意减少生产工序的情况。

4，成衣交货后，要及时进行抽检，发现不合格的情况立即通知工厂进行处理，保证上架的产品都是正品。

因我们的产品品类比较多，所以生产控制中需要对每种品类的工艺和特点都要非常熟悉，这方面是我的弱项，今后我要加强对各种生产工艺的理解。

六、采购总结

每一季的采购工作完成后，要对这一季的采购工作进行总结，重新核算每一款成衣的成本，并对采购过程中出现的问题进行探讨，避免今后出现类似的问题。

以上是我在试用期期间对自己所处岗位的业务技能的理解，我认为这些都是业务上的根本要求，是必须达到的。除了以上的要求外，我认为还有两点更为重要，一是有责任心；二是要诚信。做好一份工作，我认为最重要的是要有责任心，有了一份责任在身上，就会努力并细心地完成好它；而作为采购经理这样一个工作岗位，我认为诚信同样是最重要的，因为有了诚信，才不会作出一些违背职业道德的事情。今后我会一直将责任心和诚信作为自己职业生涯的行为准则。

总之，经过三个月的试用期，我认为我能够积极、主动、熟练的完成自己的工作，在工作中能够发现问题，并积极全面的配合公司的要求来展开工作，与同事能够很好的配合和协调。在以后的工作中我会一如继往，对人：与人为善，对工作：力求完美，不断的提升自己的业务水平及综合素质，以期为公司的发展尽自己的一份力量。

**市场拓展经理转正报告范文 第四篇**

一、加强队伍建设，提高队伍战斗力

随着公司业务的发展，采购任务越来越大，要求越来越高。为了适应新的经营形势，必须打造优秀的采购团队，为公司提供高标准的采购服务。为此，年初以来，物资小组加强人员的学习培训，提高队伍的整体素质。为做好物资供应工作提供了理论支持。同时，组织大家认真学习了《合同法》等法律法规，学习了有关产品质量识别技术，谈判技巧、合同签订技术，学习了优质服务的基本理论。通过学习，采购人员的素质明显提高，大家都能熟练地掌握采购的基本程序和技巧，基本适应了公司采购工作的新要求。

二、做好物资采购，提高一流的服务

20xx年是公司大发展之年，新增店面多，公司标准化建设要求高。为此，我们深入研究标准化建设的要求，做好物资采购供应工作。一方面，认真做好市场调查，选择质的物资。为了选择质的物品，我们物资小组积极参与市场调查。重点调查了变化较快的灯具市场和家具市场。今年x月份，我组物资采购工作增加了灯具的采买，根据灯具订单样图，我们先在xxx路、xx店、xx家大型灯饰广场进行调查，综合比较，最后选择了价格较有优势的xx广场的xx商铺。x月初，我们再次到xx古镇走访灯饰市场，经过前期筛选，主要到xx灯饰厂和xx公司门店和工厂进行考察，综合比较，xx公司实力、生产规模、配送价格都具有较大优势。同时，对家具市场进行考察。根据设计师的要求从xx店开始的新款桌椅、沙发等家具都在xx家具厂进行加工制作。x月初，我们利用到xx家具厂验货的机会，考察了xx区xx镇的家具市场。走访了几个厂家后，我们发现就价格而言，这几家同xx家具厂不相上下，但我们需要的家具在他们那儿品种不齐全。为此，我们仍然确定选择xx家具厂。另一方面，我们物资小组克服人少任务大的困难，积极做好物资筹备工作。

三、搞好标准化建设，打造良好社会形象

今年，公司提出了标准化建设的要求，要求各经营店实现统一装修，统一使用物品、统一服务质量。为此，我们在物资采购工作中，严格按标准化的要求进行采购和供应。半年来，物资小组本着节约费用的原则，按照标准化的要求，对于一些老店设备进行更换和维修。先后为xx大渡口店更换了沙发靠垫和坐垫、为xx店餐椅进行了维修、为xx店餐椅做好了维修并对部分桌面进行更换、为xx店4人位桌面进行了整改、为xx店4人位桌面进行了整改并且为他们定制了画框、为xx店增补了餐椅。餐桌、为xx店增加了部分餐桌并且更换了所有坐垫。在我们物资小组的努力下，提高了各经营店的设备质量，初步实现了标准化建设的要求。同时，我们在物资采购工作中，按照标准化的要求，对于经营店所需物品，衣早调查，统一编制采购计划，统一标准进行采购，为公司标准化建设夯实基础。

四、抓好基础管理，保障后勤服务

为了提高物资采购组的采购供应质量，一方面，我们完善了物资采购制度、队伍建设制度、考勤制度，学习制度，规范了物资采购的流程，使内部管理更加规范。另一方面，加大对采购人员的考核和管理，使采购人员规范采购，科学供应。同时，我们物资小组针对不同种类的供应商制定了《供应商考核表》，对供应商的供应情况进行认真考核，并把考核结果运用到下年供应商的选择之中。《考核表》从企业实力、供货质量、交货准时、数量准确、品种正确、后续服务能力、价格优势、自我改进能力等方面对每个供应商每批次的供货进行全面评分，并根据综合分数的高低对供应商进行考核，这样不仅让我们采购员对每位供应商的服务优劣能够进行了科学、准确的分析，明确了供应商的不足并及时沟通，达到在以后的工作中更好的合作。同时，也鞭策了供应商认真为我公司供应物品。

五、下步工作打算

以上是我们物资小组今年的工作，虽然我们取得了一定的成绩，但我们深知，我们的工作与公司领导的要求还有一定的距离，与兄弟单位相比仍然存在着一定的不足。为此，在明年工作中，我们要更加努力，严格按照公司的要求，做好后勤服务工作，为公司业务发展提供更加周密的服务、更加优质的服务。具体讲：一要加强队伍建设，提高采购人员的整体素质，以优秀的团队为公司提供优秀的服务。二要进一步认清标准化建设的重要性，积极投身于标准化建设之中，在物资采购和供应上达到标准化的要求。三要进一步转变工作作风，提高服务质量，深入基层，调查研究，从各店实际出发，实事求是地做好供应服务。

**市场拓展经理转正报告范文 第五篇**

我于20\_\_年X月X日有幸加入，任职直销部人事经理一职，主要负责本部门各门市部的人员招聘工作。自入职以来，尊敬公司领导，遵守公司各项规定，在公司领导以及部门经理的带领下，团结协助部门成员，积极完成各项工作任务，至今3个月试用期已满，现根据公司的规章制度，申请转为公司正式员工。

现将目前的主要工作汇报如下：

人事招聘：

1、完成105名老专送合同的续签；

2、根据目前新专送招聘难等问题提出修改方案，得到领导认同后完成“送奶入户合作协议”的修改工作；

3、做好新专送定期回访的后续工作，时时了解他们的送奶量，确保新专送的成活率；

工作中需要改进的地方：

1、各门市部的区域划分以及地理位置需进一步熟知；

2、在招聘的过程中，做到尽快判断出应聘者信息的真实性。如，是否有兼职？

3、协助主任做好新专送的管理工作。如，新专送拒接区域内奶量少或是偏远的空白区域。

4、开发新的招聘渠道，特别是对于难点的招聘岗位，如，配送员的岗位招聘。

以上问题都需要我在今后的工作当中逐一改进。

需要公司给予支持：

1、 短信群发平台：可以定期的向专送员们传达公司的讯息，以及逢年过节的时候群发问候短信，展示公司的人文关怀。

2、 每月评选出工作认真负责未被投诉过的新专送，给予物质或是现金奖励，以此来激励其他新专送工作的积极性。

3、 增加一些新的招聘渠道。

总结：

回顾自己的工作，在取得成绩的同时，也存在着不足之处，对如何更好组织管理好新专送等方面的工作还要进一步提高。在以后的工作中，我将认真总结经验，弥补不足，力争取得更好的成绩！感谢公司领导给予我的指导和关心，感谢所有同事给予我的支持和帮助!

**市场拓展经理转正报告范文 第六篇**

本人于20xx年xx月xx日正式加入公司，在这之前是我前公司的客户之一。接到面试通知时，询问过以前与有过交道的同事，他们建议说：你去吧，这是目前在业界最有潜力的一家公司。于是我参加了面试，很幸运的，面试官和以及我的部门领导与我非常有眼缘，面试的时候得到了两位的认可，很顺利的被邀请加入公司。

时间如梭，昨日收到公司人力部门的邮件提醒我申请转正，恍然时间已过去两个多月，我并不习惯于写正式的公文体，所以这份试用期的自我总结我决定用我自己一惯的写作方式完成。

在我五年的工作经历中，前几家公司我都是在财务商务部门工作，这一次完全不同，命运把我拉进了一个销售的团队中。财务商务一直是个严谨要求数据精确的部门，而销售部门向来是个充满活力和朝气的，两者的虽有不同，但我做的工作是将两者承接。在销售的团队中业务人员永远是冲在第一线的，而我所要负责的工作就是在后方给他们强有力的支援和协助，由我来负责的工作内容主要这么几项，按我心中的次重点划分：

1、业务人员每月的日常费用报销。

这是每月工作的重中之重，xx部在全国各地都遍布着渠道销售经理，每月几十号兄弟姐妹的报销收据将快递到我这里统一整理、粘贴、填报销单、审核单据合格性，报批，直至最终与业务人员核对报销款。这项工作并不难，在这方面我也有丰富的工作经验，唯一的小不同是各公司对于费用处理都有自己的方式，大同小异，前期有些地方做的不到位，经过与导师和相关部门的沟通，现在这部分工作已经熟悉可独立完成。

2、每月终端推广员打款。

3、代理商激活奖励的复核。

司业务的模式，签约一代和联盟商，对于每月完成提货任务的代理商和联盟商将给予一部分的奖励，此奖励以返利的形式出现，每月商务人员会在系统中调出数据，并根据奖励标准计算奖励，我所负责的工作即将商务人员提供的奖励清单邮件给各办经理进行核对，并收集反馈意见，本人在此属于桥梁纽带的作用。在此提出建议，建议公司的系统研发部门继续优化改良系统，因在系统使用过程中时常会出现数据当日和他日查询不一致的情况，对于客户来说数据前后不一会给造成不良的影响。

4、窜货以及业务经理激活增长奖励的核算。

这部分也是对代理商和业务经理工作的一种督促，在系统中调出数据，按核算标准列表，后交相关人员核对，最终报批。

5、办事处行政预算审核。

每月根据年初的行政预算分解预算表提交各办事处做预算，收集预算表签批，每月做费用报销以备查用，严禁超预算报销。

6、box，qd 系统的日常维护。

这是公司自行研究的系统，现在主要工作是开通权限，目前还在摸索中学习。以上内容是每个月工作的重点，当然还有平时还会有临时性的工作，比如给行动的中奖人员打款，代理商会议信息的搜集整理等等。上述的这些工作我都能够适应，在工作前期工作过程中难免出现焦躁的情绪，经过沟通与自我调结，已无碍。

在4月份的时候公司开了一场别开生面的运动会，两三年没有时间参加集体活动的我，在这场运动会中心情异常兴奋，彩旗下ceo的宣词中所讲的存在即卓越的文化，内敛中透着自信与霸气，也许我平凡，我平凡的存在必定会创造出人生中的不平凡!在这里工作的两个多月中，与同事相处融洽，工作顺利，心情愉悦，希望自己今后在工作过程中要戒骄戒躁，细心，专注，为人着想。现试用期已到，有决心并有信心希望留在公司以期待创造更多价值，完成自我和公司价值的双重提升。请公司批准转正!在此先谢过培养我的领导，导师和关心并帮助过我的同事们!

**市场拓展经理转正报告范文 第七篇**

对我而言，不论在哪里，在哪个，只要我能有幸成为其中的一员，我都将以饱满的热情，认真的态度，诚恳的为人积极的工作融入其中。这是作为一个员工基本的原则，团队精神是每个都倡导的美德。我认为，要发展，彼此的合作协调是很重要的。没有各个部门和各位同仁的相互配合，的工作进程要受到阻碍，工作效率会大打折扣，效益自然会受损。这样对和个人都无益处。

因为现在的工作是我刚刚开始接触的，在产品知识和应用上的知识还要和前辈们多多学习，在接下来的实践工作中，我将不断改进、努力做到。我主要的职责是销售渠道。通过一个多月的学习和工作实践，我觉得做销售渠道是一项很锻炼人的工作。因为只要你多做一天的工作，你就会不断发现更好的渠道，永远没有，这样很有挑战性。可以不断的提高自己的业务水平。在自己进步的同时，使得的利润和成交机率得到提高，可以说是“两全其美”的事情。

至于跟同事和老总的沟通方面，目前为止还没有出现任何问题。我想只要我积极努力的去理解，沟通，随着彼此的熟悉，沟通方面的障碍将会越来越小。跟客户交流是比较重要的，因为这涉及到价格，客户关系等问题。很久以前我就深刻的认识到了这一点，所以我一直不断的去学习去完善，和争取做到。

其实上天对每个人都是公平的。作为也一样，因为是一个大家庭，每个人在的位置不同，工作不同，作用不同，自然待遇会有所不同。所以，这些方面我并不会放在心上。惟一值得关心的就是自己本职的工作是否能做好。自己是否拿到了自己应得的报酬。而在这点上，我认为只要努力做好自己的本职工作，会给予相应合理的待遇的。

有首歌唱得好“看成败人生豪迈，只不过是从头再来。”我对它的理解就是；如果成功了，不要骄傲、继续努力、以便取得更大的成功；如果失败了也不要气馁，总结失败教训，争取下次成功。不论怎样，在工作和生活中要始终保持积极乐观的态度，才能工作的更好，生活的更精彩。

**市场拓展经理转正报告范文 第八篇**

尊敬的领导：

我叫xx，于xx年10月29日进入公司，根据公司的需要，目前担任市场部经理一职，负责项目销售工作。本人工作认真、细心且具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情；性格开朗，乐于与他人沟通，具有良好和熟练的沟通技巧，有很强的团队协作能力；责任感强，能完成领导交付的工作。和公司员工关系相处融洽而和睦，配合部门领导完成各项工作；积极学习新知识、技能，注重自身发展和进步。我自03年7月工作以来，一直从事销售工作，因此，我对公司这个岗位的工作可以说驾轻就熟，并且我在很短的时间内熟悉了公司以及相关工作的基本情况，马上进入工作状态。

在本部门的工作中，我勤奋工作，获得了本部门领导和同事的认同。当然，在工作中我也出现了一些小的差错和问题，部门领导也及时给我指出，促进了我工作的成熟性。

在公司的领导下，我会更加严格要求自己，在作好本职工作的同时，团结同事，搞好大家之间的关系。在工作中，要不断的学习与积累，不断的提出问题，解决问题，不断完善自我，使工作能够更快、更好的完成。我相信我一定会做好工作，成为BTW优秀的一份子，不辜负领导对我的期望。

公司给了我这样一个发挥的舞台，我就要珍惜这次机会，为公司的发展竭尽全力。在此我提出转正申请，希望自己能成为公司的正式员工，恳请领导予以批准。

敬礼！

申请人：xx

20xx年xx月xx日

**市场拓展经理转正报告范文 第九篇**

一、 勤勤恳恳工作、踏踏实实做人。

记得刚来到公司报到的时候，公司机关组织统一的培训，而且在培训的同时要组织一场xx届大学生入职联欢晚会。在培训的过程中，我对我们公司有了深入的了解，为以后的学习和工作打下了坚实的基础。我很幸运，被选为晚会的主持人，并且负责晚会的整体策划，而且代表入厂大学生讲话。说心理话，以前上大学的时候在学校也参加过很多类似的活动，但是这一次我很紧张，因为这是在工作单位，和以前在学校是两个概念，所以准备工作要比以前下了很多功夫，在公司领导的亲切关怀下，在各位同事的支持与帮助下，晚会举办的很成功，也很精彩。

培训结束，我被分配到xx项目部，工作职务为测量员，所在的工程为工程，在刚刚接触实际工作的时候，确实感觉和书本上所学的知识大相径庭，经过经过一个月左右的磨合，我基本适应了自己的本职工作。我是本科双学位的学生，第二专业为建筑工程，所以在九月初，我被调至标段负责土建施工工作，工作职务为施工员，主要负责仓库的坡道平台和服务用房的土建施工，在项目部领导的帮助与关怀之下，我很快适应了自己的工作，与业主、监理以及分包单位合作的都很顺利。

10月12日，由于工作需要，我被调至分部，回到我的家乡工作。说心理话，我很庆幸，能够被公司领导认可，因为来到这个项目的同志都是经过公司领导把关才敲定的，我很幸运，能得到领导的肯定与认可。来到哈大之后，主要的职务为施工员，负责第四作业区的灌注桩施工工作，而且我打下了xx公司在xx高速铁路的第一根灌注桩，桩号为768#-1。直至现在，我们项目部还在克服重重困难，继续坚持动施工，为明年的施工也大下了良好的基础。所以说，来到这样一个有生命力的项目部，我很幸运，我会全身心的投入工作，努力提高自己的业务水平，争取早日为公司作出更大的贡献。

我工作与做人的态度就是一句话 “勤勤恳恳工作、踏踏实实做人”。

二、 与时俱进，从思想上武装自己。

来到项目部不久，我就上交了入党申请书，积极向党组合靠拢，争取早日成为一名\_员。特别是xx大期间，我每天都看电视、报纸，认真学习党的方针路线，了解一些重大的决策，积极配合项目部领导班子开展思想教育工作。在这段时间，我感觉自己在思想方面有了很大的进步与提高，而且工作开展的也很顺利，在项目部领导班子的正确领导下，积极开展各方面的工作，自己的业务水平也得到了领导的认可与肯定，为以后更好的开展工作打下良好的基础。

其实工作和做人一样，之后跟的上时代的步伐，才不会被时代所淘汰。作为80后的我们，面对日益竞争激烈的时常经济，真的很难给自己定位。但是，越是在这个时候，越应该为自己定好前进的方向，从思想上武装自己、充实自己，为社会为公司作出更大的成绩。

**市场拓展经理转正报告范文 第十篇**

回顾这半年来的工作，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。通过半年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将半年来的工作情况总结如下：

一、办公室的日常管理工作。

办公室对我来说是一个全新的工作领域。作为办公室的负责人，自己清醒地认识到，办公室是总经理室直接领导下的综合管理机构，是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽，推动各项工作朝着既定目标前进的中心。办公室的工作千头万绪，在文件起草、提供调研资料、数量都要为决策提供一些有益的资料，数据。有文书处理、档案管理、文件批转、会议安排、迎来送往及用车管理等。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错，至今基本做到了事事有着落。

1、理顺关系，办理公司有关证件。公司成立伊始，各项工作几乎都是从头开始，需要办理相关的手续及证件。我利用自己在\_\_部门工作多年，部门熟、人际关系较融洽的优势，积极为公司\_。通过多方努力，我只用了月余时间，办好了证书、项目立项手续产权证产等。充分发挥综合部门的协调作用。

2、及时了解情况，为领导决策提供依据。作为x企业，土地交付是重中之重。由于拆迁和我公司开发进度有密切关联，为了早日取得土地，公司成立土地交付工作小组。我作小组成员之一，利用一切有利资源，采取有效措施，到、拆迁办等单位，积极和有关人员交流、沟通，及时将所了解的拆迁信息、工作进度、问题反馈到总经理室，公司领导在最短时间内掌握了及拆迁工作的进展，并在此基础上进一步安排交付工作。

3、积极响应公司号召，深入开展市场调研工作。根据公司(0x号办公会议精神要求，我针对目前\_\_房地产的发展情况及房屋租售价格、市场需求、发展趋势等做了详细的市场调查。先后到土地、建设、房管部门详细了解近年房地产开发各项数据指标，走访了一些商业部门如，又到花园、花园、\_\_小区调查这些物业的租售情况。就x号地块区位优势提出商业为主、住宅为辅、凸现区位、统筹兼顾开发个人设想。

4、认真做好公司的文字工作。草拟综合性文件和报告等文字工作，负责办公会议的记录、整理和会议纪要提炼，并负责对会议有关决议的实施。认真做好公司有关文件的收发、登记、分递、文印和督办工作;公司所有的文件、审批表、协议书整理归档入册，做好资料归档工作。配合领导在制订的各项规章制度基础上进一步补充、完善各项规章制度。及时传达贯彻公司有关会议、文件、批示精神。

5、落实公司人事、劳资管理工作。组织落实公司的劳动、人事、工资管理和员工的考勤控制监督工作，根据人事管理制度与聘用员工签订了劳动合同，按照有关规定，到劳动管理部门办好缴纳社保(养老保险、失业保险、医疗保险)的各项手续。体现公司的规范性，解决员工的后顾之忧;

6、切实抓好公司的福利、企业管理的日常工作。按照预算审批制度，组织落实公司办公设施、宿舍用品、劳保福利等商品的采购、调配和实物管理工作。办公室装修完毕后，在x月份按照审批权限完成了购置办公用品、通讯、复印机、电脑等设备的配置工作。切实做好公司通讯费、招待费、水电费、车辆使用及馈赠品登记手续，严格按照程序核定使用标准;

7、做好公司董事会及其他各种会议的后勤服务工作。董事会在召开期间，认真做好会场布置、食宿安排工作。落实好各种会议的会前准备、会议资料等工作。

二、加强自身学习，提高业务水平

由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己半年来还是有了一定的进步。经过不断学习、不断积累，已具备了办公室工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，经过半年的锻炼都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

三、存在的问题和今后努力方向

半年来，本人能敬业爱岗、创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，办公室主任对我而言是一个新的岗位，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高;第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位;第三，自己的理论水平还不太适应公司工作的要求。

在新的一年里，自己决心认真提高业务、工作水平，为公司经济跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：第一，加强学习，拓宽知识面。努力学习房产专业知识和相关法律常识。加强对房地产发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解、学习，要对公司的统筹规划、当前情况做到心中有数;第二，本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报;真正做好领导的助手;第三，注重本部门的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。不断改进办公室对其他部门的支持能力、服务水平。遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。在办公室工作不足主要有：1、缺乏基本的办公室工作知识,在开展具体工作中,常常表现生涩,甚至有时还觉得不知所措;2、对我局各部门的工作情况缺乏全面具体的了解,从而影响到相关公文写作的进行;3、对电脑知识的掌握度较低,这直接影响到相应的工作质量;4、工作细心度不够,经常在小问题上出现错漏;5、办事效率不够快,对领导的意图领会不够到位等.

就总体的工作感受来说,我觉得这里的工作环境是比较令我满意的.是领导的关爱以及工作条件在不断改善给了我工作的动力;其次是同事间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感;第三就是目前正在营造形成我们局特有的企业文化氛围给了我工作的信心.

我知道,上面的工作表现也许不能让领导感到满意,如果完全依据这些表现来决定是否可以继续留在这里工作学习,坦白说,我自己并没有太大的信心.但我坚信自己能够在今后的工作中会表现得更好,保证让领导满意.

**市场拓展经理转正报告范文 第十一篇**

我于20xx年4月接到省分行的调令，调任支行客户经理。在支行8个月的工作中，我勤奋努力，注重创新，在自身业务水平得到了不断提高的同时，于思想意识方面也取得了不小的进步。现将我本人在20xx年三个季度的工作情况总结汇报如下：

20xx年二季度我在支行行长和各条线同事的关心指导下，用较短的时间熟悉了新的工作环境。在工作中，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。20xx年3月至6月，我参加了北京金融培训中心举办的afp(金融理财师)资格认证培训，取得参加afp认证考试资格，并于20xx年7月顺利通过了afp认证考试。通过这次全方位的培训和学习，使我深刻意识到自身岗位的重要性和业务发展的紧迫感。在工作中，我把所学到的理论知识和客户所遇到的实际问题相结合，勇于探索新理论、新问题，创造性的开展工作。

到了新的岗位，自己的工作经验、营销技能和其他的客户经理相比有一定的差距。且到了新的工作环境，对行内业务往来频繁的对私对公客户都比较陌生，加之支行的大部分存量客户已划分到其他客户经理名下。要开展工作，就必须先增加客户群体。到任新岗位后，我始终做到“勤动口、勤动手、勤动脑”以赢得客户对我行业务的支持，加大自身客户群体。在较短的时间内，我通过自身的优质服务和理财知识的专业性，成功营销了支行的优质客户，提高了客户对银行的贡献度和忠诚度。

担任客户经理以来，我深刻体会和感触到了该岗位的使命和职责。客户经理是我们xx银行对公众服务的一张名片，是客户和银行联系的枢纽，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着我行的形象。我深知客户经理的一言一行都会在第一时间受到客户的关注，因此要求其综合素质必须相当的高。从我第一天到任新岗位，从开始时的不适应到现在的能很好地融入到这个工作中，心态上也发生了很大的转变。刚开始时，我觉得客户经理工作很累、很烦锁，责任相对比较重大。

但,慢慢的，我变得成熟起来，我开始明白这就是工作。每天对不同的客户进行日常维护，热情、耐心地为客户答疑解惑就是我的工作，为客户制订理财计划和让客户的资产得到增值就是我的工作范围，当我明确了目的，有了工作目标和重点以后，工作对于我来说，一切都变得清晰、明朗了起来。当客户坐在我的面前我不再心虚或紧张，我已经可以用非常轻松的姿态和亲切的微笑来从容面对。如今客户提出的问题和疑惑我都能够快速、清晰的向客户传达他们所想了解的信息，都能与大部分客户进行良好的沟通并取得很好的效果，从而赢得了客户对我工作的普遍认同。同时，在和不同客户的接触中，也使我自身的沟通能力和营销技巧得到了很大的提高。

存在的主要问题：

一、金融专业知识有待进一步加强。面对如今市场经济的多样性，银行理财成为越来越多客户的需求，如何能给我行优质客户提供专业的金融信息和理财产品，这就需要提高自身的学习能力和学习主动性，及时掌握最新的财经信息和准确分析未来的经济走势，以提高自身金融专业知识水平;

二、针对不同的客户，还应朝细致精准化管理方面进行加强。对现有的客户资源，深挖细刨，根据不同客户的需求和实际情况，做精准化营销，提高支行中间业务收入;

三、进一步克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己，决不能因为取得一点小成绩而沾沾自喜，骄傲自大，而要保持清醒的头脑，与时俱进，创造出更大的辉煌;

个人职业发展的愿景：银行客户经理工作总结由于银行业的特殊性和一定程度上的专业性，想成为银行业的优秀员工，必须经过系统的培训与丰富的实践。我期望在20xx年能争取到更多的培训机会，使自身的综合素质得到全面

的提高。夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力。

总结过去，是为了吸取经验、完善不足。展望来年，我将会更有信心、更加努力、积极进取、精益求精地完成好今后的工作，以争为我行来年个金条线的发展做出自己更大的贡献。

**市场拓展经理转正报告范文 第十二篇**

1、严格遵守酒店各项规章制度。我积极参加参加新员工培训，认真学习企业文化知识，并取得优异的成绩。

2、在这期间，我更多是熟悉市场部的一些工作流程，了解部门的日常工作，现已基本掌握了相关的工作内容，工作流程、工作方法。

3、在领导安排下的工作需求，我都积极和同事沟通，独自想办法去解决，最终都顺利完成方案。

4、尽所能和所掌握的经验，配合并帮助其他部门完成相关工作，提供我所能提供的帮助。

在此，我想借此机会，正式向酒店领导提出转正申请，希望酒店领导能对我的工作态度、能力与表现，以正式员工的要求做一个全面的考量。同时也非常感谢酒店领导对我信任，给予我体现自我、提高自我的机会，使我的思想境界、工作能力都得到了最大幅度的提高，同时也激励了我在今后的工作中不断前进与完善。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！